



TITLE:

北陸の漆器工業

AUTHOR(S):

田杉, 競

CITATION:

田杉, 競. 北陸の漆器工業. 經濟論叢 1940, 50(6): 780-787

ISSUE DATE:

1940-06

URL:

<https://doi.org/10.14989/131390>

RIGHT:

京都市帝國大學經濟學會

經濟論叢

第十五卷第六號

昭和十五年六月

論叢

支那に於ける農地の典に就いて……經濟學博士 八木芳之助
 統制經濟下に於ける統計と經理……經濟學博士 蜷川虎三

時論

利潤統制の革新的意義……經濟學博士 谷口吉彦

研究

清末紙幣考……經濟學士 德永清行

『道德情操論』の研究……經濟學士 白杉庄一郎

德川時代に於ける丹後縮緬機業の發展過程……經濟學士 堀江英一

說苑

價格に於ける歴史的傳統性……經濟學士 桑原晉

北陸の漆器工業……經濟學士 田杉競

附錄

彙報

外國雜誌論題

本誌第五十卷總目錄

北陸の漆器工業

田 杉 競

一 漆器工業の立地條件

漆の使用は我邦に於ても支那に於ても極めて古く、我邦の法は支那よりの傳來に非ず、別に發達せしものであるといふ¹⁾。我邦人が漆を用ひしは景行天皇の朝、日本武尊が舍人床石宿彌をして翫好のものを塗らしめ給ひしに始まる²⁾といふからその古きこと想ふべく、時に支那より影響をうけたが、各時代の文化の發達は必ず漆器にも現はれてゐた。封建制度の發達につれ漆器業は各地に興り、殊に徳川時代に至つては諸侯の保護も加はつて漆器の産地は廣く全國に分布し、京師、江戸のほか金澤、山中、輪島、高山、黒江、能代、會津、静岡等が著はれた。

北陸地方には漆器素材(原木)の産出多く、又漆樹の

1) 横井時冬、日本工業史(改造文庫版)35頁。
2) 同上。

生育適し、更に漆器製造に必要な湿度の高きことが、漆器工業を發達せしめた原因である。³⁾ 勿論近年は素材及び漆樹缺乏し、他地方に俟つもの多くなつたが、傳習せる技術が之に代り、湿度と共に漆器工業の立地條件を充してゐる。元來、漆液の乾燥は單なる水分の蒸發によるに非ず、漆液中の酸化酵素ラツカーゼの作用によるから、乾燥せる大氣中では酵素の作用なく、却つて適當の湿度（八〇—八五％）に於て最も良好なる乾燥を見る。⁴⁾ この點に於て北陸地方に纖維工業を發達せしめたる一條件が同時にこゝに漆器工業をも存立せしめてゐるのである。

北陸に於ける漆器産地の主要なるものは石川縣の輪島、山中、金澤、富山縣の高岡等であるが、この中輪島、山中及び高岡は種々の興味ある特色を有つが故に簡単にその比較を試みたいと思ふ。

二 沿革

輪島は應永の頃、土人福藏なるものが紀伊根來より傳

北陸の漆器工業

習し來り、初めて漆器を製造したるに初まるといふ。²⁾ 其の後百三十年を経て享祿四年に至り漸く塗師二十餘戸となつたに過ぎず、僅かに附近の需要を充してゐたものであらう。然るに寛文の頃同地に地の粉（黄土）を發見し、ついで附近に生育せるあてのきを素材に用ひることを始めたと、元祿正徳の頃松木屋佐平が販路を畿内に開くに及びその發展が緒についた。地の粉は漆器の下地に用ひて輪島漆器の特長たる堅牢を保たしめるものであり、今なほ産出使用してゐる。その後同業者の組合（大黒講、退福講）を組織して競争を防止すると共に、行商及び碗講によつて販路の開拓に努力し、堅牢なる食器類の産地としての聲價を獲得した。維新前、前田家より無利子の資金融通によつて保護をうけた（一方課税を負担せしめられたが、維新後も格別の打撃をうけなかつたといふ）、文化文政の頃松屋伊平、小西庄五郎等による行商が行はれ、製造業者は販賣をかねてゐた。又蒔繪及び沈金の技術は輪島の一特色をなしてゐる。

- 3) 小山嘉壽榮、輪島漆工業の地理學的研究（第一報）（大塚地理學會論文集第二輯下）28—62頁。
- 4) 同上、36—41頁。
- 1) 紀元2070年頃。
- 2) 横井時冬、前掲書 109—110頁、小山嘉壽榮、前掲論文、29—30頁。
- 3) 2350—70年頃。
- 4) 輪島塗（日本經濟史辭典）。

山中は元來溫泉場にてはやくより轆轤細工のものを
出したが、元祿の頃より粗笨なる繼燭臺、茶臺の類を
製造するものが出た。慶安の頃筋挽と稱する糸目の
ものが製せられ、寶曆の頃栗色塗の器物を出したといふ
が、なほ振はず、漸く寛政の頃、山野屋九郎平販路を大
阪に開くに及び、山崎佐吉、額見惣七、多丸久三郎の
三人相次いで販賣に従事し、之より發展の途を辿るこ
ととなつた。¹⁰⁾技術の改良にも努めて轆轤製の糸目、薄
木皿を特色とし、大阪商人との取引によつて山中漆器
は今日の大をなしたものと見られる。大聖寺の前田家
に於ても金穀を貸與して保護を與へた。

金澤漆器は一に前田家の保護の下に生れ、且發達し
た。先づ豐臣家に仕へてゐた五十嵐道甫を招き、又江
戸の名工椎原市太夫を聘し、後世加賀蒔繪と稱する一
種優美なる蒔繪を出した。維新後更に蒔繪の名工を出
した。¹¹⁾

高岡の漆器は慶長年間家具の製作に始まるといふ。¹²⁾
安政中石井勇助支那舶來の堆朱、存星、きんま、青貝

入、箔繪などを模造したが、つひに一種寶石を嵌入し
たる新意匠のものを出して名が著れた。¹³⁾現在には彫刻塗
(生産額の七割)、鍍繪塗を特色とする。

これら四産地の中、漆器の製造は輪島最も早く、何
れも徳川末期に至り次第にその販路を廣めて發達する
に至つた。その直接の原因は名工出でて技術の改良に
努め聲價を得たことにもよるが、有能なる商人、又は
商人を兼ねたる製造業者の販路開拓によるところ大で
あつた。勿論明治以來の發展も著しいが、これらの販
賣方法は今なほ各地漆器業の生産及び販賣組織を決定
してゐる。

三 生産及び販賣機構

輪島の漆器同業組合は明治十九年退福社(退福講の後
身)を改稱したものであるが、昭和十三年三八〇名の
組合員が製造販賣業三一〇、製造業三一、販賣業三八
問屋業一なる構成をもつことより明かなる如く、製造
と販賣とを兼ねるものが大多數を占める。この形態は

- 5) 椀講は十人を一講となし、椀道具二十人前代價四百五十匁を一回の當りとし一
人四十五匁づゝを釀出し十回に抽籤をもつて毎一回一揃づゝを與ふるものとす
(横井時冬、前掲書、110頁)。
6) 横井時冬、前掲書、110及247頁。
7) 紀元2480年頃。
8) 2350年頃。
9) 2450年頃。
10) 横井時冬、前掲書、110—11頁。
11) 前掲書、107及243頁

輪島に於て早くより見られ、しかも販賣は文化文政の頃以來行商によつてゐる。製造は木地（椀木地、角物木地、朴木地、曲物木地に分れる）と髹漆（塗師）と加工（蒔繪、沈金、蠟色に分れる）との細密なる分業となつてゐる。

木地製作と加工とを行ふものは別に準則組合をつくつてゐる。木地屋は規模大でなく、大なるものでも約十人の従業者を使用し、小なるものは二三人に止まるに反し、塗師、殊に製造販賣兼業のものゝの規模が大きい。

塗師は下地と上塗とを共に行ひ、最大規模の三、四戸は三五―四〇人の職人及び徒弟を用ひ、五―七人を使用せるものは最も多く、何れも親方の仕事場にて作業せしめる。加工は塗師より夫々の職人に賃仕事として出す。製品は食器が主であるが、椀の如き丸物のみならず、膳の如き角物も、曲物も作り、従つて食器類をすべて作り得る。かゝる各種食器を組にして行商により、主として各地旅館、料理店に販賣する。即ち主人若は番頭が見本を持參してこれらより注文を受け、製作送出し後、集金に廻る。注文生産なると、親方の職

場にて作業する點に於ては手工業の形態を保つてゐるが、たゞ行商により販路を全國に廣めてゐる。

山中は問屋制工業の形をとる點に於て輪島と對照的である。既に寛政の頃より大阪に販路を求めてその生産を大にしたのであるが、この地の商人は問屋としての職能のみを果し、製造を兼ねないところに特色がある。商人即ち問屋は木地を木地屋より買ひ、塗師に髹漆を施さしめ、更に蒔繪師に仕上げさせて兩者に加工賃を支拂ひ、之を大阪、東京等の大都市の商人又は百貨店に販賣する。たゞ木地屋のみは自ら原木を買ひ、しかも屢々原木を産する山間に工場を設け、且すべて電動機を以て加工するが故に、規模比較的大きく、一〇―一五人の職工を使用する。輪島とは反對に塗師は漆のみ自ら買ひ單なる賃仕事をするのであるから規模小さく、自宅に於て平均二、三人を使用してゐるのみ。蒔繪師は更に小規模である。問屋は約六〇、木地屋は約三〇、塗師約二〇〇、蒔繪師約八〇（職人を含まず）である。かくの如き簡單なる分業となつてゐるのは山中

13) 高岡市役所印刷物による。

12) 2260年頃。

14) 2510年頃。

15) 横井時冬、前掲書、114頁。

1) 完成品として都市漆器商へ賣ることもあり、蒔繪を施さざる半製品として賣ることもある。

の製品が丸物（椀、菓子器、木皿、茶托等）に限られるからであり、大衆品の大産生産をなすのは問屋商人による販賣方法、特に百貨店向への販賣に基くものであらう、百貨店向商品としては會津塗及び黒江塗と競争關係にある。

輪島と山中とが明瞭な對照を示すに對し、金澤及び高岡はいはゞその中間にある。金澤漆器は特に高級なる工藝品を出し、調度品（卓、文匱、香合、火鉢等）を主とし、蒔繪を特色とする。一方漆器商の專屬工場あると共に、他方に技術を以て立つ職人が直接顧客の注文を受けて製作する。後者は全く手工業であるが、前者は製造問屋の如き形をとる。高岡漆器工業は製造兼販賣業者と製造業者とより成る。然しこゝでは輪島と異り製造兼販賣は問屋の營むところであり、或る者は約三五名を使用する工場を有し製造問屋の活動をしてゐるが、他の多くの者は小工場にて製品の整理加工をする程度のものである。而して製造業者に製作せしめたるものを販賣する。製品は彫刻盆を特色とし、膳碗よ

りも盆、菓子器、火鉢、茶道具入等多く、各様の製品に互るため、木地、彫刻、髹塗、蒔繪、螺鈿等に分化してゐるが、何れも二、三人より五人を使用する程度の小規模であり、彫刻のみ一五人位を使用するものがある。その販路は大都市漆器商に求めてゐる。

生産額統計は極めて不正確であるが、昭和十三年、輪島三百萬圓、山中二百五十萬圓、高岡百餘萬圓の見當である。²⁾

四 二三の問題

輪島に於ける漆器工業の中心は製造兼販賣業者であり、彼等は製造を主とし、商業的機能はむしろ附隨的に行はれてゐるに反し、山中に於ては工業者と商業者とが一應截然と分化し、唯商業者が問屋として分化せる工業者を綜合し、生産の方向を指示するに過ぎない。高岡に於ける製造兼販賣業者は更に異り、問屋の機能を根幹とし、製造を兼ねるものであり、これら三地の漆器工業は夫々特色をもつてゐる。金澤は一部手工業

2) 公式の統計は次の如く發表せられてゐるが、租税關係から相當内輪に見積られてゐるといふ。
輪島 1,928千圓(13年)、山中 1,268千圓(12年)、高岡 765千圓(12年)。

的性質を輪島以上に濃厚にもつが一部は高岡に類似する。かゝる差異が如何なる事情に因るものであるか、之は一の興味ある問題である。

輪島及び山中の對照的性質は徳川末期よりのものであり、今日の狀態がかゝる歴史的事情によることは既述のところより明かである。即ち有能なる商業者が嶄新なる販賣方法を案出し、之によつて有利なる販路を開拓確保するときは、後のものはその地盤の上に事業を容易に繼續し得る。この意味に於てかゝる商業者のいはゞ偶然的なる出現が生産及び販賣組織を決定したとも言ひ得る。然し乍ら如何に有能なる商業者がこの途を開いたとしても、他の經濟的事情が之を許さなければ早晩困難に遭遇する。今日迄それが續く限りに於て相當な根據があつたと見なければならぬ。

第一に考ふべきは製品の種類である。輪島は丸物(碗類)、角物、各種の製品を出し食器一般に及ぶ。然るに山中は丸物のみを出す。第二に品質の差異がある。輪島は品質の優秀を誇り、山中は大衆品を特徴とする。

北陸の漆器工業

輪島の品質は一は下地に優秀なる黄土(地の粉)を使用するにも依り、一は傳來の技術により素材の乾燥、漆及び仕上の入念等に意を用ひるにも依る。かくて食器類を相當大量に且頻繁に用ひる旅館、料理店に販路を求め、且手工業的技術を以て得たる信用を武器として安定せる顧客を捉へ得る。山中の如く品質比較的高からざるものはその技術的優秀さを以て顧客を確保すること困難であり、且丸物のみにては膳と椀の如く食器類を組として賣ることが出来ない。従つて都市漆器商に賣り、その手に於て他の製品と共に消費者に販賣されるに適する。殊に百貨店の發展以來、各種の大衆向商品の需要層が擴大されるに至つたが、山中漆器の發展もその影響少からざるものがある。一方販賣高の増加したると共に、他方多少製品種類に變化を起し、それ以前は椀が大部分を占めてゐたに、その後は贈答品となる菓子器類が著増し、椀類を凌ぐに至つた。輪島漆器如何に品質の優秀を誇ると雖も、その費用従つて價格が餘りに高くなるときは需要の一部は廉價

1) 歴史的説明及び心理的社會學的説明をも加ふべしとする學者に Florence (The logic of industrial organization, p. 47) がある。

品に移る筈である。しかもその費用の増加は販賣費の増嵩より起り得る。これ輪島漆器工業のもつ問題である。行商によるときは註文を集めるにも、集金をなすにも、主人自ら遠隔の地まで出かけねばならぬ。集金と同時に更に註文をとるにしても、年に二回乃至四、五回、期間にして一ヶ月乃至半年間行商に上る。生産能力が低下するのみならず、集金不能の危険は自ら負擔せねばならぬ。問屋商人及び卸賣商人を経る場合に比し販賣費の高くなることは明瞭である。この販賣費の不利を償ふものは何か。問屋口錢を節約し、又素人(消費者)には甚だしく高價に賣ることもある。然し乍ら更に大なるものは輪島漆器の品質と、從來より確保したる販路に求められる。輪島漆器同業組合が共同設備として素材乾燥場と地粉製造工場とを經營せるもこの點に對する努力である。販路は全國至らざる處なく、遠く外地、滿洲、支那にも及ぶ。一度確保せる顧客は所謂不完全競争の埒内となり、他の廉價品にも容易に侵されないものである。

かくの如き理由あるにしても輪島漆器は他地製品の競争を排除してかゝる獨占的市场を今後も維持してゆけるであらうか。この點に關して我々は既に輪島に於て現はれた一二の事實によつて多少の變化を豫想し得るのである。第一は内部から来る。即ち同業者の競争の危険が絶えずあるに拘らず、旅館・料理店の如き需要層はその開拓も既に限度に近づきつゝあり、又他産地よりの競争にもさらされてゐる。従つて漆器職人が親方より獨立せんとしても新しき顧客を獲得することは極めて困難なる状態にある。輪島に於ける單純(販賣を自ら行はざる)製造業者の發生は比較的新しく、主としてこの事情に基くものである。第二の變化は外部より来る。他の産地よりの競争は絶えず輪島の高價に挑戦して来るのみならず、漆器商がより近代的なる販賣機構によつて輪島漆器を捉へんとする。既に輪島漆器同業組合員中に東京、大阪の商人の加入せるを見、又販賣專業者が發生し、都市漆器商人へ卸す數量が増しつゝある。かくして手工業的な生産機構を維持し、

たゞ市場の國民經濟的擴大に對しては行商による特殊顧客の掌握に俟つてゐる輪島は、より近代的な生産販賣機構への移行を餘儀なくされるのではなからうか。

一方、山中漆器工業のもつ問題は商業者への依存性の大きな點にある。山中の漆器問屋は工業者の製品を大都市商人又は百貨店へ販賣するのみならず、分業的生産を綜合し、之に生産の方向を與へるものであるが、彼等自身更に大都市漆器商又は百貨店に依存し、ために工業者はこれらの商業者より屢々價格の切下げを強要された。しかも大衆向商品の常として質よりも低價格を要求され、従つて職人は何れも輪島に比して勞働を強化せざるを得ない。かくて中小工業者の地位を高めるためには品質の向上と工業組合による共同販賣とが山中にとつて進むべき途と考へられる。

最近に於て各種物資の配給統制が行はれ、漆も切符制により配給されることとなつた。蓋し漆液の内地産は一割に充たず、大部分を支那産及び印度支那産にまつ状態であつたからである。而して配給は原則として

工業者に與へられる。又戰時經濟の進展と共に、一方に需要増加あるにも拘らず、他方に勢力・原料の不足が甚しくなり、工業者の地位が次第に強くなつた。商業者は漸く地位の動搖を感じざるを得ない。今後の漆器工業は如何なる變化を遂げるであらうか。之については別の機會に譲りたい。たゞ、屢々他の中小工業に見る如き問屋の製造進出、即ち製造問屋化は少くとも一つの傾向であらう。

- 2) 山中に於て問屋よりの金融が從來行はれず、漆商より掛賣の形で金融が行はれてゐたことは注目する必要がある。